Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 2148 de 2003

# ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (ANTEL)

**Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 8 de octubre de 2003**

**(Sin corregir)**

**PRESIDE:** Señor Representante Ruben Obispo (Presidente).

**MIEMBROS:** Señores Representantes Álvaro Alonso, José Homero Mello, Ricardo Molinelli y Alberto Perdomo.

**ASISTE:** Señor Representante Roque Arregui.

**INVITADOS:** Por la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), ingeniero Gabriel Gurméndez, Presidente; contadores Eduardo Dacol, Gerente de Área Distrito Oeste; Roberto Berro, Gerente de Área Clientes Corporativos; y señor Roberto Valverde, Gerente División Explotación del Interior.

**SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la reunión.**

La Comisión de Industria, Energía y Minería da la bienvenida al ingeniero Gabriel Gurméndez, Presidente del Directorio de ANTEL; al contador Eduardo Dacol, Gerente del Área Distrito Oeste; al contador Roberto Berro, Gerente del Área Clientes Corporativos, y al señor Roberto Valverde, Gerente de la División Explotación del Interior. De acuerdo con nuestra nota del 10 de setiembre, esta Comisión invitó al Directorio de ANTEL para conversar sobre algunas inquietudes.

Esta Comisión concurrió recientemente al departamento de Paysandú, donde visitamos varias empresas e industrias y tuvimos una reunión de trabajo con representantes de la ASEPAY, quienes nos dieron un panorama de la situación de las empresas allí nucleadas y nos plantearon una serie de inquietudes que nos pareció pertinente trasladar a los organismos competentes a los efectos posibilitar que se concretaran.

La Comisión de Industria, Energía y Minería considera que el desarrollo de las industrias es un factor fundamental de la vida del país y que estas tienen un rol importantísimo en la reactivación económica, y en Paysandú existe una tradición en ese sentido. Además, como sanduceros, somos muy sensibles a ese tipo de cosas, porque sabemos de las bondades que existen para el país, la región y los trabajadores cuando se desarrollan empresas como las que existen en ese departamento.

Por lo tanto, nos gustaría escuchar la opinión de las autoridades de ANTEL sobre la propuesta de los exportadores y de los industriales.

**SEÑOR GURMÉNDEZ.- Para nosotros también es un gusto concurrir a esta Comisión, así como a todas las del ámbito parlamentario, para poder brindar la información que la tarea legislativa de control requiere para cumplir los importantes cometidos a su cargo.**

En esta oportunidad, hemos concurrido acompañados por los Gerentes que tienen una directa responsabilidad geográfica, funcional y, en definitiva, comercial sobre el asunto que hoy nos convoca.

Compartimos la relevancia del sector industrial y exportador para el país con carácter general y, al igual que todos, sabemos que en Paysandú están radicadas industrias sumamente importantes por su volumen, por su trayectoria y por su peso en el monto de las exportaciones uruguayas. Según la información que hemos recibido, la Asociación de Exportadores de Paysandú, particularmente, concentra aproximadamente el 11% de las exportaciones del país, con participación de más del 40% en algunos sectores relevantes, como el de los tejidos de lana y el de los cueros, que tienen empresas emblemáticas instaladas en ese departamento.

En lo personal, no habíamos tenido contacto con la gente de la Asociación, aunque sí lo habían tenido en el pasado -antes de 2002- algunos de mis predecesores en el cargo. Pero en función de la iniciativa que tuvo esta Comisión nos comunicamos con la gente de la ASEPAY -conocemos personalmente a algunos de ellos- y procuramos refrescar el vínculo que habíamos establecido alrededor de 2001 con ellos, oportunidad en que elaboraron una serie de proyectos o de pautas para promover el desarrollo del polo exportador en Paysandú. En ese sentido, tenemos para informar a la Comisión avances importantes en varios de los aspectos que fueron motivo de los planteamientos de la ASEPAY.

Los avances son de dos tipos. En primer lugar, desde que en 2001 se formularon algunos de los planteos, ANTEL ha seguido elaborando planes de desarrollo y de inversión, y creo que algunos de los aspectos que eran reclamados por estas empresas fueron subsanados, en la medida en que se han instrumentado soluciones que dieron satisfacción a algunas de las demandas que en aquel momento aparecían como insatisfechas.

En segundo término, a partir de los contactos que hemos tenido en los últimos tiempos, nuestra gente ha elaborado una serie de propuestas de naturaleza muy específica, comercial, dirigida a este grupo de empresas sobre las que vamos a informar en más detalle hoy.

A su vez, estamos presentando un borrador preliminar de un convenio entre ANTEL y ASEPAY que permita dar los pasos necesarios para instrumentar las necesidades que ellos cubren. Tenemos aquí la carpeta que hemos presentado al grupo de trabajo de ASEPAY que, si los señores Diputados entienden pertinente, podríamos dejar para que puedan manejar la información.

A grandes rasgos les haremos una presentación del tipo de soluciones y propuestas que estamos haciendo. Hemos hecho un relevamiento pormenorizado -que, por supuesto no está en esta información que les estamos suministrando porque es del ámbito de las propias empresas-, analizando el perfil de los consumos y las características de los servicios que demandan estas empresas en función de los segmentos a los que pertenecen y a su perfil específico de utilización de los servicios de telecomunicaciones. En función de esas características, las hemos clasificado y hemos formulado una serie de planes y de ofertas que pensamos van a ser de gran utilidad para la Asociación. En ese sentido, les hemos presentado nuestros planes empresariales, nuestros planes corporativos, y también la información y el contacto, para dar a aquellos clientes que por su volumen de actividad y de facturación llegan a los niveles requeridos -de alguna manera, son clientes especiales para ANTEL, los que llamamos clientes "zafiro"; si se quiere, clientes preferenciales- el tratamiento personalizado con los ejecutivos de cuenta correspondientes para atender sus demandas específicas.

Creo que, comercialmente, es muy importante refrescar este vínculo. En este ambiente más competitivo en que desarrollamos nuestra actividad comercial, esto significa para ANTEL robustecer nuestros vínculos. Entonces, pienso que esto, más que nada, ha sido una oportunidad para nosotros.

En la carpeta que les hemos entregado podrán apreciar que hemos presentado a estas empresas portafolios importantes de productos y alternativas diversas que se adaptan a sus distintas necesidades, tanto en lo que

refiere a telefonía básica, como a telefonía celular y, eventualmente, a lo que es el servicio de trasmisión de datos.

De las conversaciones que hemos mantenido con ASEPAY -particularmente en la última reunión que tuvimos el lunes pasado-, quisiéramos decirles que vamos a sugerir al Directorio de ANTEL la aprobación de un convenio cuyas líneas principales ya han sido presentadas a esta Asociación. A través de él, ANTEL se compromete a brindar a este grupo de empresas un asesoramiento sin cargo que incluya un relevamiento inicial de las empresas, la detección de cuáles son las áreas de mejoras y los estudios en los consumos de telecomunicaciones, de manera de procurar la racionalización de todos los servicios de telecomunicaciones contratados por estas firmas. Asimismo, nos comprometemos a ofrecer a las empresas de ASEPAY los planes comerciales y promociones que mejor se ajusten a sus diferentes necesidades, teniendo en cuenta el segmento al que pertenecen y su perfil específico de utilización. También vamos a otorgar a todas estas empresas la atención integral y personalizada a través de ejecutivos de clientes que actuarán como nexo facilitador de la relación de manera de procurar tener un contacto más permanente con estas empresas.

A su vez, pretendemos que las empresas asociadas a ASEPAY se comprometan a otorgar a ANTEL la posibilidad de encontrar siempre las mejores soluciones técnicas y comerciales frente a las nuevas necesidades de productos y de servicios que puedan aparecer.

En el documento que nos entregaron aparece también una serie de elementos centrales que la ASEPAY indica como bases para un plan de acción en conjunto con ANTEL en el que se tocan algunos temas que puede ser de interés de la Comisión que los aclaremos.

En primer término, se refiere al servicio de trasmisión de datos fijos entre las sedes de las empresas de la ASEPAY por Internet. En este documento se dice que se planea estudiar la forma de mejorar el ancho de banda de las conexiones y mejorar sus costos aprovechando sinergias y economías de escala. Esta situación obedece a un señalamiento que ya es viejo, por decirlo así. En ese sentido, me gustaría pedir al contador Dacol, responsable de los servicios de ANTEL en esta zona, que informe precisamente cómo estamos en materia de banda ancha y de la demanda de trasmisión de datos de la gente de Paysandú

**SEÑOR DACOL.- Efectivamente, en todo este tiempo hemos tenido contacto con la Asociación de Exportadores de Paysandú**

ANTEL ha ido evolucionando en las posibilidades de prestación de los servicios. Con el cambio de centrales que se dio en el año 2000 pasamos de la conmutación analógica, con restricciones bastante importantes, a la conmutación digital. Esto cambió la forma de comunicación de Paysandú con el resto del país y con el mundo.

Luego vino el cambio en la trasmisión, que pasó a realizarse a través de fibra óptica, eliminando la carencia de canales, que seguramente habrán vivido desde Montevideo y desde cualquier otro punto del país. En las relaciones bidireccionales muchas veces había que esperar para entrar en una localidad, en función de que no había canales de trasmisión. Esto desapareció con la trasmisión digital a través de la fibra óptica, porque la instalación de infraestructura de trasmisión que hizo ANTEL es más que suficiente.

A esto, ANTEL ha agregado la redundancia necesaria a través de cierres de anillos. Primero se dio el cierre de anillos por el sur, es decir, con el tendido de la fibra óptica que venía desde el sur e ingresaba a Paysandú desde el centro por Guichón -aprovechando todas las rutas y las vías-, y luego se agregó el anillo por el norte que va, vía Salto, a Artigas y Rivera. Es decir que ahora no solamente hay una capacidad de trasmisión muy importante -que es más que suficiente porque nunca llega a tener crisis de ocupación- sino que también existe la redundancia necesaria para dar continuidad al servicio. Esto ya lo hemos comprobado en algunos cortes accidentales, por alguna obra de allí que dos por tres nos corta alguna fibra. En esos casos notamos que en solo unos minutos los equipos de trasmisión se direccionan hacia el otro anillo y las conferencias vuelven a prestarse.

En cuanto a las posibilidades y a la capacidad, con la trasmisión está asociada todo el ancho de banda posible. De hecho, ANTEL cursa una conexión hacia Argentina -precisamente Paysandú es una de las vías de comunicación a Internet-, con un tendido de cable que pasa por el puente de Paysandú, donde hay una capacidad ociosa de prácticamente el 90% del cable, lo que da posibilidades de conexión. Por supuesto, ante

cada una de las necesidades, hay que analizar técnicamente cuál es la solución apropiada. Esto ha cambiado desde el año 2001 al 2002 hasta llegar a la situación actual. Podemos decir que, en lo relativo a la trasmisión, en Paysandú estamos en condiciones óptimas

A esto se agregan las inversiones que se han estado haciendo por parte de la División Anteldata de ANTEL, en cuanto a la instalación de nodos para permitir la conexión de datos en cualquier tipo de servicio que se requiera. Es decir que es posible dar el ancho de banda que se requiera; estará o no el equipo en forma inmediata, pero está la posibilidad de conectarlo.

En Paysandú hemos realizado sucesivas ampliaciones de equipos en función de la demanda, y tenemos una tercera ampliación prevista para el 10 de diciembre. El producto más requerido es el ADSL -la conexión permanente a Internet-, tanto por la solución técnica que brinda como por el ofrecimiento de la tarifa plana. Ahora no se nota una restricción, tal como ocurría con las primeras experiencias de comunicación que tuvieron esas empresas, en las que comunicarse a 64 kilobits era algo fabuloso. Actualmente tienen toda la disponibilidad de velocidad que deseen, dependiendo de la infraestructura y de la posibilidad técnica de las empresas.

Todo esto estaba asociado a un planteo que desarrollara alguna actividad, que estaba obligatoriamente referido a la posibilidad de comunicación. En el año 2001 estas empresas dieron alguna señal al respecto -con la crisis del año pasado alguna puede haber sido suspendida-; este era uno de los caminos que estas empresas querían recorrer a efectos de ingresar en el ambiente de la nueva economía.

Es decir que desde el punto de vista técnico estamos en condiciones de analizar y de estudiar cualquier propuesta que realicen las empresas de este grupo.

**SEÑOR GURMÉNDEZ.- Me parecía importante hacer referencia a la trasmisión de datos a Internet que, como se sabe, es una de las áreas del sector de las telecomunicaciones que más está creciendo en el mundo. En el Uruguay, es una de las fuerzas dinamizadoras del sector telecomunicaciones en las que ANTEL viene creciendo e invirtiendo, no solamente en Paysandú sino en todo el país. Creemos que para el próximo año habremos duplicado la cantidad de conexiones de ADSL -conexión dedicada sin límites a Internet- que se demanda tanto a nivel residencial como empresarial. Por lo tanto, pensamos que esta puntualización que se hacía en el documento elaborado hace un tiempo de alguna manera está satisfecha por el avance que la empresa ha tenido en este sector.**

Otro de los aspectos que se nos señalaba en estas bases para la implementación del plan de acción conjunto refería al servicio de trasmisión de datos móviles o remotos. En este aspecto creo que ANTEL tiene una noticia importante que dar. Me refiero a la decisión que ha tomado la empresa de ingresar a un plan de inversiones ambicioso en todo el territorio nacional, que desde el punto de vista tecnológico supone un salto generacional en cuanto a los equipamientos y las tecnologías que se utilizarán para la trasmisión de la telefonía celular a partir del año 2004, aunque quizás podamos instrumentarlo algunos días antes de que finalice el año actual. El plan refiere a la tecnología GSM y GPRS que ANTEL ya ha contratado y adjudicado para comenzar a instalarse en el país. Más allá de las letras -que a todos nos confunden-, esto supone la utilización de una nueva tecnología de celular que mejorará las prestaciones técnicas, la economía del funcionamiento y la cantidad de servicios de valor agregado y de datos que se pueden prestar a través del sistema de telefonía celular.

Esto tiene un impacto muy importante en el interior del país, porque con esta tecnología y con el GPRS vamos a poder satisfacer una de las grandes demandas insatisfechas en el sector rural y de la producción agropecuaria nacional, que es el acceso a Internet desde los establecimientos radicados en el campo. Creo que todos somos conscientes de que, hasta hace un tiempo, en el Uruguay había un clamor por que se resolviera el problema del teléfono a estas personas radicadas en el ámbito rural. Eso se hizo a través de la automatización, de la digitalización y de la instrumentación de una red telefónica celular nacional. A través de Ruralcel se dio solución a los establecimientos rurales pero hoy, en función de las necesidades, es otra la demanda; el productor quiere transmitir sus correos electrónicos, conocer el precio de sus productos en los mercados internacionales, comunicarse con las cooperativas hacia donde despacha su leche para saber las características de los precios o el tenor graso de su producto, etcétera. Son innumerables las necesidades que los establecimientos rurales, comerciales e industriales, radicados en el interior del país requieren como instrumentos de comunicación. Pensamos que esta inversión que ha decidido ANTEL se justifica en gran

medida para satisfacer esta necesidad. Por lo tanto, aquí hay un punto que estaba planteado por este grupo de empresas en el que ANTEL está trabajando para poder dar una respuesta adecuada a este planteamiento.

En principio, sobre los temas específicos de esta citación en cuanto a ASEPAY, creo que la información que hemos suministrado en la carpeta -en la que, como decía, se detalla bien lo relativo a los planes comerciales, a las propuestas de descuentos y a la categorización de clientes- es la que se podía requerir de nosotros.

Quiero destacar especialmente la presencia del contador Berro porque él encabeza una gerencia que hemos instrumentado en ANTEL para poder brindar a las empresas de este porte, en todo el territorio nacional, el trato personalizado a través de ejecutivos de cuenta, lo que se requiere para atender y dar buen servicio a los clientes más importantes, en un ambiente que en el sector de las telecomunicaciones es cada vez más competitivo y en el que ANTEL debe brindar un servicio también agresivo desde el punto de vista comercial y utilizar los instrumentos que se usan en el mundo comercial. En gran medida, a través de esa gerencia de división, sin perjuicio de nuestra organización geográfica -que también está aquí representada por el Gerente del Interior y el Gerente del Distrito-, vamos a instrumentar nuestra relación con ASEPAY.

No obstante ello, quiero hacer dos reflexiones adicionales, que son globales o generales, que creo son muy importantes en función de la convocatoria.

La primera de ellas consiste en hacer referencia a un hecho que creo es muy trascendente en la vida de las telecomunicaciones de Uruguay, y es que más allá de lo que significó la aprobación y la derogación de los artículos 612 y 613 -discusión en la que, naturalmente, todo el mundo tiene posiciones políticas, pero en definitiva es un debate que ha quedado superado por la realidad-, existe una realidad hoy en el mercado, que es que en materia de larga distancia internacional operan en el Uruguay, además de ANTEL, otras empresas privadas que en su momento obtuvieron su licencia para desarrollar la actividad. En función de eso, los clientes, los usuarios y los uruguayos en general tienen hoy una serie de opciones distintas a las que ofrecía el organismo de las telecomunicaciones, lo que ha repercutido -este es un hecho objetivo de la realidad- en disminuciones importantísimas de los precios de las comunicaciones de larga distancia internacional. Naturalmente que ANTEL opera en ese mercado; ello supone para ANTEL un desafío comercial. En los estados de situación anteriores, se tenía un mercado monopólico, pero ahora ANTEL ha tenido que salir en este mercado a competir. Por supuesto que cuando alguien tiene el monopolio y sale a competir cuando se abrió el mercado a otros, pierde mercado, pero es indudable que como consecuencia de lo que siempre ocurre en un mercado que se desregula y liberaliza, esto ha generado una baja de precios importantísima en el mercado de larga distancia internacional. ANTEL ha estado en esa línea y ha desarrollado productos tendientes a "fidelizar" a los clientes de larga distancia internacional, lo ha hecho para el mercado residencial y empresarial; hemos hecho políticas de volumen con descuentos para tratar de mantener a nuestros clientes más importantes y hemos hecho un esfuerzo en distinguirnos en función de la calidad de los servicios que ofrecemos frente a nuestros competidores en este mercado. ¿Por qué digo esto? Porque, como estamos analizando la realidad y la competitividad de un sector exportador, es indudable que si hay alguien a quien esto ha beneficiado es, precisamente, a aquellos que tienen la necesidad de integrarse al mundo y de comunicarse con el mundo. Es decir, se trata de un país que tiene vocación de crecimiento hacia fuera, de vender sus productos, no solo materiales o manufacturados industriales, sino hasta su talento y creatividad. Hoy somos un país que también exporta software y la propiedad intelectual de ingenieros de sistemas y de analistas uruguayos, y que, en definitiva, hace que empresas extranjeras -hasta asiáticas- vengan a buscar ese capital humano, esa riqueza humana que tenemos en Uruguay. Es indudable que esto constituye derribar una frontera -casi un arancel- para aquellos que procuran vender los productos uruguayos en el exterior. Sin duda, mal que nos pese, si se quiere -en el sentido de que esto obliga a ANTEL a tener el músculo entrenado, a bajar la grasa y a competir con fuerza en este mercado-, el beneficiario más directo es aquel que exporta, que tiene la necesidad de salir a vender, a quien se le ha aliviado un costo y, seguramente, se le ha mejorado, por lo menos en este rubro muy particular, un aspecto de la competitividad que es, en definitiva, lo que está detrás de todos los esfuerzos de esta Asociación y creo que de todos los que estamos aquí reunidos hoy.

El otro aspecto que también me parece que merece destacarse aquí, se refiere a un tema tarifario, y tiene que ver con la larga distancia nacional. Este es un tema sumamente sensible. Como Directores de la empresa hemos sido convocados al Parlamento en diversas oportunidades para referirnos a las tarifas y, particularmente, a las de larga distancia nacional, y hemos hablado e informado mucho sobre el particular. No obstante ello, creo que esto merece que volvamos a tocar el punto y que demos una noticia que es importante.

En ocasión de una convocatoria que nos hizo la Comisión Permanente en febrero, a la que concurrimos con el entonces Ministro de Economía Alejandro Atchugarry y con el contador Ariel Davrieux, informamos con relación a una serie de medidas que ANTEL venía tomando desde un tiempo atrás, tendientes a superar un aspecto que a todos sensibiliza sobre el precio de las comunicaciones de larga distancia dentro del país. En aquella oportunidad, hicimos un "racconto" de algunas medidas, que creo vale la pena refrescar. Una de ellas es que ANTEL fue simplificando las franjas de precios que se utilizan para larga distancia nacional. Asimismo, inclusive durante nuestra gestión, en la medida en que ANTEL tuvo que hacer ajustes o aumentos de tarifas, procuró, en términos relativos, abaratar los precios de las llamadas de larga distancia de aquellas comunicaciones de más de 100 kilómetros, que son las que particularmente afectan a las comunicaciones entre Paysandú y Montevideo. También recordamos que ANTEL había tomado algunas medidas, como, por ejemplo, establecer que dentro de un mismo departamento las llamadas dejaran de ser de larga distancia nacional y se transformaran en llamadas locales.

En dicha oportunidad nos comprometimos a que, en la medida en que nuestros costos y presupuestos lo permitieran, daríamos los pasos tendientes a ir unificando y a hacer desaparecer esa relación entre el precio de la llamada y la distancia, particularmente, en las de mayor distancia.

En ese sentido, confirmando ese rumbo, en abril de este año el Directorio de ANTEL tomó dos medidas que creo son trascendentes. La primera fue la aplicación de un 20% de descuento del valor nominal de todas las llamadas de larga distancia nacional de más de 100 kilómetros, lo que creo tuvo un efecto muy beneficioso en ciudades como Paysandú, que está a esa distancia de Montevideo y es el grueso de sus comunicaciones.

La segunda medida que tomamos en esa oportunidad fue el establecimiento de una tarifa única nacional, que llamamos "Tarifa Uruguay Fin de Semana", que significó como beneficio más importante que las llamadas de larga distancia que se realizaran desde cualquier lugar del territorio nacional los días sábado tuvieran un costo de $ 1,03 por minuto, que en la actualidad es el equivalente al precio del cómputo telefónico de una llamada local en la hora pico. Con ello, los días sábado el costo de la llamada de larga distancia nacional se rebajó de una manera sustancial, en algunos casos, casi tres o cuatro veces el costo que tenía antes. Esto tiene un beneficio evidente para muchas actividades, desde el comercio minorista, que tiene que hacer el pedido para abastecerse en Montevideo -que, naturalmente, migró muchas de sus comunicaciones a los sábados de mañana, que es un día de actividad comercial-, hasta las actividades deportivas, por ejemplo, la trasmisión de relatos futbolísticos de los sábados de tarde para las radios, que tuvo un éxito que no estaba pensado, pero que repercute. Estas medidas contribuyen a la mejora de costos de ciertas actividades industriales y comerciales radicadas en el interior del país.

Esto es lo que pudimos hacer en función de los esfuerzos de austeridad y de gestión que estamos tratando de desarrollar en el ente. Estos esfuerzos nos han permitido, en función del comportamiento previsible de ciertas variables macroeconómicas, no tener que realizar aumentos de tarifas en setiembre, tal como se vieron obligados a hacer otros servicios brindados por empresas públicas e, inclusive, por empresas privadas. Me parece que este es un aspecto relevante.

En resumen, si analizamos los distintos precios que componen los servicios de larga distancia nacional que utilizan nuestros clientes y si tomamos en cuenta todos los efectos de las decisiones que se fueron tomando desde marzo de 2000 -para marcar esta fecha como un hito, en la medida en que se inauguró la presente Administración- hasta la fecha, esta serie de medidas ha significado que en términos reales -es decir, deflactados por el IPC-, el índice de tarifas de larga distancia nacional cayera casi un 29%. Todos somos conscientes de los precios de los servicios públicos, que son aspectos muy sensibles en un momento de carestía, de escasez y dificultades para que la gente pueda hacer frente a sus pagos, pero la reducción de las tarifas de larga distancia nacional constituye un hecho objetivo de la realidad. Me pareció que era importante hacer estas reflexiones en el ámbito de esta Comisión.

**SEÑOR MOLINELLI.- Antes que nada, quiero hacer un reconocimiento a las autoridades de ANTEL por haber tenido una respuesta tan rápida frente a los planteos que trasmitió la Comisión, fundamentalmente después de la visita que esta hizo a Paysandú y, en particular, a la reunión mantenida con la Asociación de Exportadores de ese departamento. Nos sentimos satisfechos de que esa visita al departamento de Paysandú y la reunión con la ASEPAY haya abierto canales para ir buscando soluciones a la problemática que tiene un sector muy importante de la exportación del país, dándole mejores condiciones.**

Pensamos que están contemplados los puntos referidos a las comunicaciones, planteados en el documento que nos entregó la ASEPAY en la reunión que tuvimos en Paysandú. Como se dijo claramente, el primero de esos puntos -que conformaron las bases para la implantación de un plan de acción- quedó prácticamente superado debido a las mejoras técnicas que se venían haciendo. En el segundo punto vemos que se está trabajando para lograr lo que la Asociación espera. Pero lo que fundamentalmente vemos como más positivo es lo que se ha mejorado en el relacionamiento con la Asociación de Exportadores. Hay un convenio que está en marcha que comprende los temas que interesan a la ASEPAY, como son los servicios de telefonía fija, telefonía internacional, trasmisión de datos a Internet y servicios celulares. Nos parece muy bien que ANTEL, a través de la Gerencia que se encarga de la relación con los clientes corporativos haya avanzado en la búsqueda de soluciones -que están incluidas en las bases de este convenio-, tanto en lo que refiere al asesoramiento como lo que se plantea en el documento en cuanto a ir mejorando los acuerdos comerciales. Ese "ganar-ganar" -como le llama la ASEPAY- significa una conveniencia para las empresas exportadoras y para el organismo que brinda el servicio. Según lo que hemos podido apreciar, este convenio apunta fundamentalmente a mejorar las relaciones comerciales, pero también tiene relación con aspectos técnicos y de asesoramiento.

Queremos señalar que estamos satisfechos por las respuestas dadas; pensamos que han sido muy positivas las conexiones y que se haya encauzado nuevamente un contacto, tal vez más estrecho, de estas empresas con el organismo.

**SEÑOR MELLO.- Nos vemos sorprendidos por la rapidez con que este ente público ha respondido, firmando el convenio con la ASEPAY. Los invitados tienen que saber que hace varios años que nosotros tenemos interés en ver cómo se podían solucionar algunos de los puntos que se desarrollaron en el día de hoy y que se encaminan en ese diagnóstico que se va a hacer a través del convenio en cuanto a cuáles son las necesidades de ese grupo exportador, ASEPAY. Creemos que esto es de real importancia. El sistema de comunicaciones en Montevideo era fluido y barato y el eje de nuestras preocupaciones durante todos estos años fue que esa situación se trasladara a todo el país. En ese sentido, creo que ANTEL está en la línea correcta; está buscando que nos sintamos cada vez más cerca, sobre todo aquellos que vivimos al norte del Río Negro, no solamente de lugares como el puerto de Montevideo sino también del mundo. Realmente, vemos que a través de este trabajo que ustedes han iniciado con el sector exportador de Paysandú se mejoran los precios en la oferta que hacen no solamente a nivel nacional, sino de todo el mundo.**

Tenemos entendido que ANTEL estaba trabajando en el GSM y el GPRS y que Brasil y Argentina están muy adelantados en ese sentido. Por lo tanto, nos parece bien que esto se ponga en marcha, ya que estamos integrados en este MERCOSUR que necesita de las comunicaciones, como ustedes lo han planteado. Bienvenida sea la nueva tecnología celular que va a beneficiar no solamente al área exportadora, sino también a los medios rurales.

Por último, quisiera formular una pregunta para tener un dato más acerca de esto, que creo va en camino de resolverse. No olviden que los que somos del interior vamos a pedir siempre un poquito más; no solamente el grupo exportador sino también otros grupos van a estar siempre pidiendo rebajas en las comunicaciones. Pero, bienvenido sea este hecho, que nos parece importante. Consideramos que esta Comisión de Industria, Energía y Minería ha actuado aceleradamente en este tema y que ustedes también así lo han hecho.

Tengo interés en saber si tienen datos sobre los volúmenes en dinero del tráfico de las comunicaciones entre Montevideo y Paysandú, para saber cómo está posicionado este último departamento.

**SEÑOR ALONSO.- Quiero destacar la celeridad con que las autoridades de ANTEL se hicieron presente y su propuesta concreta de un elemento de trabajo para abordar algunos de los planteos que se habían hecho en la Comisión.**

Me parece muy adecuado que se haya abordado el contacto con clientes corporativos, desnudando lo que notoriamente es una metamorfosis de las empresas del Estado que se tiene que dar tarde o temprano, es decir, transformar al usuario en cliente. No hace mucho tiempo, ANTEL cobrara una tarifa que castigaba a aquellos que utilizaban más el servicio; esto lo tengo muy claro porque lo discutimos en el momento de debatir la Ley de Empresas Públicas. Felizmente, eso se ha ido dando; es notorio que ANTEL tiene una competencia más

abierta en algunas áreas que en otras, pero es bueno que aunque no tenga competencia directa en todas las áreas, aplique esa definición filosófica de la empresa que brinda un servicio y que, por lo tanto, debe tratar a su cliente como tal. Eso es auspicioso y hay que destacarlo.

El Presidente de ANTEL hizo referencia a la rebaja de la tarifa de las llamadas de larga distancia nacionales, que es del orden del 30%. Creo que esta es una buena bandera para mostrar.

Me gustaría también tener los datos sobre la evolución de la tarifa de las llamadas internacionales. Como bien fue remarcado, Uruguay tiene que trabajar hacia fuera y la posibilidad de tener comunicaciones baratas no solo nos permite tener la expectativa de contactarnos con el resto del mundo para vender nuestra producción y servicios, sino también que es un elemento -ustedes lo conocen mejor que nosotros- que muchas veces es tomado en cuenta a los efectos de la radicación de empresas extranjeras, internacionales, que se van a vincular a la región y al mundo.

**SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero señalar que me parece muy importante el relacionamiento entre las empresas públicas y las privadas. Considero que este tipo de convenios es muy positivo porque dan la oportunidad de establecer un intercambio recíproco para analizar qué es lo mejor. Me parece absolutamente conveniente la política de que nuestras empresas públicas estén de cara a las empresas privadas y manejando este tipo de convenios.**

Más allá de esa rebaja del 29%, hay otros puntos importantes a destacar, como es la creación de polos de desarrollo en el interior. Hay una ley que establece beneficios a aquellas empresas que se instalen en el interior, y también en la Constitución se establece esa posibilidad. En general, todas las empresas que se instalan en el interior tienen una repercusión no solo en el medio sino también en la región y constituyen un aporte muy importante de trabajo. Desde el punto de vista conceptual del establecimiento de empresas en el interior para que sean competitivas, es razonable el reclamo de una tarifa nacional, eliminando las diferencias existentes, aunque sé que debe hacerse a través de un proceso. Esta es una de las cosas por las que la gente el interior peleamos siempre, y lo hacemos desde un punto de vista conceptual sobre qué país queremos. Queremos un país desarrollado nacionalmente, por lo tanto, reconociendo el esfuerzo y los avances importantísimos que se han hecho, me parece que el objetivo de nuestras empresas públicas debería ser ese.

**SEÑOR GURMÉNDEZ.- En cuanto a la pregunta que formuló el señor Diputado Mello, señalo que lamentablemente no tenemos aquí la información detallada respecto al volumen de las comunicaciones entre Paysandú y Montevideo, pero con mucho gusto se la haremos llegar a la Comisión en los próximos días.**

Con respecto a la información solicitada por el señor Diputado Alonso, no quisiera dar una cifra que no tuviera la precisión que se requiere cuando habla el Presidente de ANTEL, pero a grandes rasgos podría decir que la caída de precios estaría en el orden del 60%.

**SEÑOR ALONSO.- No pretendíamos tener una cifra especialmente ajustada. Cuando hice la pregunta, olvidé marcar otro tema. Hace no demasiado tiempo había subsidios cruzados en las tarifas; por lo tanto, dependiendo de la Administración, las llamadas nacionales de larga distancia subsidiaban a las internacionales o las internacionales subsidiaban a las nacionales. Si en un período de una Administración puntual, como la que estamos hablando, se da que las dos tarifas bajan, aunque se siga manteniendo algún subsidio, notoriamente va mejorando la situación. Mi pregunta apuntaba a eso.**

**SEÑOR GURMÉNDEZ.- Hay que tomar con alfileres la cifra del 60% que di; nos comprometemos hacer llegar la información precisa referida a este asunto.**

Es indudable que los subsidios cruzados existen en muchos sectores de la actividad -esto lo digo con carácter general, no solo en lo que refiere a telecomunicaciones-, pero cuando algún sector se abre y empieza a operar en régimen de competencia, se produce un sinceramiento, una transparencia en la relación de costos y de precios que hace difícil que esas situaciones puedan subsistir en el tiempo. De alguna manera, esto ocurre parcialmente en el Uruguay, tanto desde el punto de vista tecnológico como regulatorio, y existe un mayor grado de concurrencia en estos sectores de actividad.

Pero reitero que es una realidad una caída de precios del orden del 60% en las llamadas internacionales desde que se empezó a competir con otros operadores en el mercado y, además, en función de paquetes que han hecho que los precios bajaran mucho en este sector de actividad. Esta no es una realidad solamente del Uruguay sino del mundo, independientemente de la estructura de nuestro mercado. Todos conocemos que ha operado a nivel global una enorme capacidad instalada para la trasmisión de comunicaciones internacionales. Hay una capacidad ociosa gigantesca en materia de trasmisión de cable de fibra óptica y submarina. La realidad competitiva en este mercado a nivel global es evidente; los márgenes han disminuido muchísimo y los precios han caído de manera estrepitosa en el mercado internacional de las comunicaciones internacionales, a lo que se agrega lo que todos sabemos: la reversión de las expectativas de crecimiento de la explosión de la burbuja de lo que se llamó las "punto com". Se dio la circunstancia de que las empresas sobreinvirtieron en función de una demanda que creían tener, que después no se dio, y quedaron con estructuras fuertemente endeudadas y con capacidades mucho más importantes que las que requería la demanda, lo que repercutió en una caída imponente en el sector de las comunicaciones internacionales. Fue un fenómeno global, internacional, que también repercutió en nuestra realidad doméstica.

En cuanto a las llamadas de larga distancia nacional, me referí a un índice complexivo de precios, que puedo hacer llegar al Parlamento. Mencionando números bien precisos, una llamada de larga distancia de más de 100 kilómetros -que son las que importan a Paysandú-, en precios constantes ajustados por IPC, base marzo de 1997 -o sea, pesos de 1997-, en enero de 2000, valía $ 3,49, y hoy vale $ 2,51. Esto no cuenta al efecto de "Uruguay fin de semana", que es otra realidad de los sábados y los domingos. En términos de cómputos, una llamada de larga distancia de más de 100 kilómetros, en enero de 2000 equivalía a 8 cómputos, y en junio de 2003 equivale a 5,5 cómputos. En enero de 1994 una llamada de más de 100 kilómetros tenía una relación de costo de 10 a 1 con respecto a una llamada local. O sea que este también es un elemento informativo relevante.

**SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia del Directorio de ANTEL. Estamos muy satisfechos por la forma en que se actuó: rápida, efectiva y con resultados. Esperamos que se concreten logros positivos para las empresas y para ANTEL.**

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)